# 年终总结会上级领导讲话稿怎么写(三篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-26

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。年终总结会上级领导...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**年终总结会上级领导讲话稿怎么写篇一**

我们知道今年由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营?是首要我们需解决的问题。在今年年中，经人介绍我参加了玖零互生的培训团队，虽然一开始我并不是抱着很大的希望来到这里，但经过一番学习和了解之后，最后我决定把玖零销售的理念贯彻到我酒店当中，实施几个月之后，酒店的业绩虽不说突飞猛进，但也可以说是大有改观!

在20xx年上半年之前，由于我酒店的管理疏忽和培训力度不足及人员频繁流动的客观因素，导致酒店的效益可以说是很不乐观。后来经过学习了玖零销售系统之后，酒店就像注入了新鲜血液一般，即便说是脱胎换骨也不过分!若是酒店遇到一些难以解决的问题，我都会向玖零企业咨询，他们也都很有耐心的指引我们该如何去解决这一类的问题，可以说这是我们酒店业绩上升的关键!在这里就我们在工作中的方法与经验做个总结，希望能与在座的各位一同分享!也希望各位企业领导、高管也能够指出我们酒店工作的不足，取长补短，使我们共同发展，共同进步!

一.完善激励分配制度，调动员工的积极性。为了更好地完善任务，各个部门都制定了内部经营方案和效益分配工资方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度的不同，把经济指标分配到不同部门，核

定各部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，相比去年而言，客房部上升了60%，餐饮部上升了19.8%，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法搞好经营，调动了员工的积极主动性。

二.抓好规范整理。强化协调关系，提高综合接待能力。1.健全管理机构，由各个部门组成的质量管理小组，充分发挥了作用，小组既分工又协作。由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，提高了领导的整体素质。2.另外，完善酒店的会议制度。每周的例会，每日检讨会，班前班后会，每月经营分析会，由于制度的完善，酒店会议制度的质量也就有所提高。3.酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调工作，每周例会上反复强调，出现问题，各部门不得相互责怪，推搪，要敢于承认错误，多发现对方的有点，搞好协调，今年下半年大大减少了过去存在一些脱节不协调的现象。4，提高综合接待能力，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高，由于舒适环境，价格合理，味道可口，服务一流，使顾客满意而归。

三.根据市场消费的需要，每月定期推出新菜。全员公关，争取更多回头客，在大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通，点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见，逢年假日，向关系户打电话问候，如赠送月饼，贺卡，牵送挂历!通过大家一致的努力，下半年的回头客比以往明显增多!

四.自从参加了玖零销售系统，我们酒店全体员工统一使用微信服务平台，充分发挥党组织和工会组织的作用，关心员工，激发情感，增强凝聚力!在微信平台上，我们共同讨论问题、对于工作的认真态度进行夸奖或批评、共同分享大家每天日志，共同学习，共同进步! 当然我们酒店还有许多需要完善的地方，比如出品质量有时不够稳定，上菜慢、厅面的服务质量还有待提高、酒店的管理层面还需加强调整!

我很感谢在玖零学到的一切，让我学会管理酒店的方法，如何定制机制，如何管理酒店，经营酒店，真是受益良多!我会秉着玖零销售系统理念，把我们的酒店做到更加完善，做的更加成功，谢谢!

**年终总结会上级领导讲话稿怎么写篇二**

尊敬的总公司领导：

大地回春，万物复苏，在这春意盎然、鸟语花香的季节里，值此，深圳远鹏装饰设计工程有限公司工作年会召开了，借此机会，我谨代表河南分公司，向总公司领导及来自全国各分公司、办事处的同事们汇报一下河南分公司一年多来的工作总结，并对20xx年的工作思路和发展目标提出了更高的要求。

河南分公司自20xx年8月成立以来，在总公司领导的关怀与支持下，经过一年多的运行与发展，远鹏河南分公司在全体员工的共同努力下，克服困难，勇于拼搏，积极进取，以百倍的努力，不断挖掘有效社会资源，立足河南，放眼周边市场，以必胜的信心和诚信务实的工作态度，为远鹏品牌建设树立了良好的形象，取得了一定的成绩，全年累计合同金额4485万元，已签合同额3325万元，已到账2380万元，本月新签合同额560万元，本月已中标未签合同额600万元。

河南郑州地处中原腹地，交通便利，随着中部崛起的加快，中原城市群的建设日新月异。中部崛起河南是领头羊，cdp连续几年一直排在全国的前五位，所以，河南有较好的投资环境，持续升温的建筑市场，中外财团的大量投资，再加上有省委政府的引导和郑州市委市政府的招商引资，更加使河南郑州有着良好的经济发展前景，同时也为远鹏河南分公司的发展奠定良好的基础，也更加坚定了河南分公司树远鹏品牌，造远鹏品质，创远鹏佳绩的坚强信心。

回顾一年来河南分公司所做的工作和取得的成绩，主要有以下几个方面：

一、注重市场目标和策略：从分公司成立之初，就明确了市场目标和任务，开拓市场必须依托总公司的品牌效应，按市场化运作方式，多渠道开拓市场，充分利用有效社会资源，满足装饰业的发展需求。其次是提升品牌知名度和美誉度，公司追求可持续发展，工作重点是打造“远鹏”品牌，创优质工程，为业主提供优质服务。

二、明确工作思路：在明确职责和任务的基础上河南分公司服从服务于总公司的发展大局，以科学发展观求真务实，探索研究，理清思路，建立科学、规范高效的管理机制为重点，全方位打造分公司的核心竞争力，抓重点项目，规范资金管理，积极实施全方位经营战略，增强公司自我积累和自我发展能力，实现公司健康、有效、快速发展。

三、完善管理机制：河南分公司全面遵循总公司的各项管理规定和章程，同时结合河南分公司的实际情况，制定了分公司的管理制度，明确了以人为本的人性化管理，公司以分公司总经理为核心的各职能部门、项目部等实施规范管理，强化管理意识，相互支持，和谐团结，积极配合的管理模式，完善管理机制。

四、完善运行机制：河南分公司从成立之日，为切实做到管理规范化、科学化、制度化，从工作实际出发，经多次酝酿讨论，相继制定了多项管理制度，明确了目标责任制，建立了上通下达、团结协作、规范有序的工作秩序;同时，分公司与注重企业文化建设、品牌建设和人才培养等结合起来，进一步强化了内部管理，增强了责任意识，使团结协作、齐心协力、爱岗敬业成为员工的自觉性，有力推动了各项工作的顺利开展。

基于以上几点，河南分公司在成立一年多时间里，取得了很大成绩。

展望20xx年，河南分公司将会“百尺竿头、更上一层楼”，在20xx年的基础上，将会高起点、严要求、高标准，以高昂的斗志和精神面貌，发扬河南分公司的团队精神，为“远鹏”装饰公司创造更大的社会效应和经济价值，力争20xx年再创辉煌。在中部崛起的新形势下，远鹏河南分公司一定腾飞于中原。

谢谢大家!

**年终总结会上级领导讲话稿怎么写篇三**

各位领导、各位同仁：

下午好!我代表配送中心，就参加公司数控机床月产超百台,生产大会战的有关工作,向各位领导和同仁做一个汇报。

公司进进新厂区后,在管理上最大的变化之一,就是实行物质配送制度，这项全新的管理制度的诞生，公司经营层可谓高屋建瓴，一方面进步了一线工人的工作效力，另外一方面解决了部份员工的岗位安置;但对在这个岗位上的每个工作者，不管是干部还是普通员工，这个岗位对大家来讲都是陌生的，实事求是地说我们的压力非常大。随着公司产能的进步，外围市场的复苏，我们没有任何缓冲和懈怠的余地。在公司领导的关心、部分领导的带领下，边工作边探索，大家齐心协力克服了很多困难，从开始时的忙作一团，到如今的有条不紊，一切依照规矩办，进步是比较明显的。特别是五月份的物质配送对我们来讲是严重的考验，整机进库116台，要116台的配套件毫无过失地配送到位，需要配送岗位上的员工要有很强的责任心和忘我奉献的精神。可喜的是在领导的指挥下，在各工厂、部分的配合下，及时顺利地完成了116台套物质的配送任务，为整机工厂五月份整机进库111台做了一定的工作，获得了一定的成绩，现将我们在工作中的一些具体做法，和针对整机进库数目的忽然飙升，采取的应对措施向大家做扼要汇报。

一、领导牵头、周密筹划、力求配送与生产节奏吻合

公司实施物质配送制度以来，针对实际运作中出现的配送与生产分歧拍，配送的物质不齐套，配送中出现配送物质未正确投递装配工位等题目，深进生产一线，现场指导物质配送工作，及时发现并解决配送进程中出现的各种题目。根据数控机床的装配特点，采取多品种、少批量、多批次的即时配送，即依照装配工步，单台配送到指定工位，完善所有机型配送物质的配送明细，使配送工作有章可循，在领导的带动指挥下，在全体配送职员的共同努力下，制约配送工作的瓶颈逐一疏通，物质配送工作上了一个台阶。5月份重点对拷件库进行了梳理，由班组长带队对库存物质进行全面盘点，及时补充配送进程中的缺件，充实配送职员，在短时间内迅速理顺了拷件的收、发、送的程序，使拷件库的平常工作逐渐走上正轨，美满完成了5月份116台套拷件的配送任务。

五月份牢牢围绕整机进库116台展开工作，对配套物质，要求业务员及时采购到位，对采购中的难点逐一分析，提出解决方案。每晚6点的碰头会，汇总整机工厂当天整机进库情况，对未配送到位的物质及时采取措施，千方百计积极组织货源，同时布置配送职员在物质到达后第一时间送到现场，尽量使装配现场不脱节;结合定单和装配进度，对下一个工作日需要进库和配送的物质进行梳理，每个环节都不放过，具体到最后的包装箱均有人落实，物质的采购到物质的配送，整个工作流程清楚明确。

二、紧密跟踪现场实时进度，积极组织物质分拣，提早做好进场预备

以数控周装配计划为主线，紧密跟踪现场实时进度，周密安排分拣作业批次，延续加强与现场沟通，重点关注进程控制，积极调和进场次序;把每个月的配送总量、进度要求、工厂进度，制作成综合看板放在联合一库房，用于指导配料作业;使各作业点配料进度，与生产节拍均衡匹配;在多批、少许、及定单配置多变的生产形态下，克服分拣期短的困难，严格实施均衡的物料配送，确保现场生产均衡有序;分解每份定单的特殊要求，落实特殊物质配送计划，在生产安排与进度控制上，严格按现场进度要求，各个配送点分别按时间段，分数目进行配送，使生产装配现场不脱节同时又保持良好的作业环境。

三、加强信息沟通，协助生产做好前期预备

根据月度生产大纲及时统计物质配套需求数，结合库存，突出整体批次配套概念，严格台套配套率;做好各类物质的缺件平衡，确保主机装配配套，保证了生产任务的顺利完成。通过配送统计日报表的情势，将当前物质配送完成情况及时反馈给整机工厂、涂装工厂、生产部等单位，以便于生产部分组织安排，努力使生产连续性不受影响;与采购员保持信息互通，及时跟踪实时动态，有针对性进行调剂，建立整体联动;使整个物质链的工作进程有条不紊;结合材料定额管理，公道细化组织配送，使物流管理更加公道化、程序化，使相互之间物流运转更加明确，更加流畅;

四、突出重点、公道调配，保证物质进出顺畅

进进5月来，大量的进库物质的卸货、分类码放、盘点、分包等重体力活任务沉重，均匀日卸货量达6车次，其中5月4日～11日均匀天天卸货量达11车次。配送的物质按5s要求，需往除包装物，分包到单台定量，实施配送;配送班长不断根据现场巡查情况，积极组织人手进行突击作业，努力克服男工紧缺，年龄偏大的困难，调动全体职员积极配合，努力做到物质进库、现场配送两不误，同时留意采取积极安全措施，杜尽安全事故的发生。根据现场管理的要求，加强文明生产作业，着实解决杂、乱、脏的现象，不断梳理作业环境，催促落实各项文明生产保障措施。

五、加强团队意识，积极服务于生产一线

在公司展开五月进库会战以来，配送中心内部积极动员，把公司目标和完成要求进行分解，把现场天天的实时进度和整机工厂完成情况，在看板上向全体员工通报，来增进我们的配送进度，引导员工产生共同的使命感、回属感和认同感;在沉重的工作中，留意员工的思想动态，建立新观念、适应新要求、完成新任务。增强服务意识，使员工齐心协力，拧成一股绳，朝着一个目标努力，对单个员工来讲，整机工厂的要求即是自己所努力的方向，整体的目标顺势分解成各个小目标，在每一个员工身上得到落实。在这进程中，很多员工都显示出闪亮一面，拷件库是实施配送制以来与原来的管理办法改变最大的，仅一套大罩大小件在150样左右，大罩品种包括新品超过10种，保管员奚吉英自实施配送制以来，可以说是最繁忙的一个，天天是分拣配料，配送红件进涂装，配送外协件进生产现场，及收货同步进行，几近是每次回往最晚的一个;配送中心唯一的铲车工，担当着整个配送大件现场转运工作和主要的卸货任务，驾驶员陆德泉任劳任怨，天天在联合一现场、联合二库房之间不停奔走，几近没有休息时间，常常还要承当晚间卸货任务，有几次晚上加班回往，接到临时任务又返回继续工作;电器配送职员毛琼，为了不使电器配送拖后腿，克服体弱多病，硬是带病坚持工作，为满足销售临时特殊配置调单要求，屡次连续中午、晚上加般配料，以满足生产需求。承当配送工作的其他同道，工作量工作负荷也是很大的，均匀每台机床要送21-23次，韩逸，为确保每台的各类配送单及时出单，两台针式打印机天天分类打印近千张的单具,并发放到每位配送员手中;钱国栋、李勇芬两位老同道，斟酌到其他同道的路程关系，屡次主动承当了晚间卸货工作;卫建平、夏佩秋克服困难，晚上主动带队值班这样的事情数不胜数。这次大会战，是协作精神和服务精神的集中体现，增强了服务的意识，激起起员工在服务进程中的主观能动性，增强了工作的紧急感，责任感，使命感。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找